

擬議股本集資



英國保誠或其董事、監事、管理層、僱員、代理、聯屬公司、顧問或代表（統稱「代表」）概無於本文件內就本文件所載資料的公平性、可靠性、完整性或準確性或本文件內任何假設的合理性作出任何明示或暗示的聲明、保證或承諾，任何人士均無權對本文件內所載資料的公平性、可靠性、完整性或準確性以及任何假設的合理性加以依賴。本文件內所載資料如有變動，概不另行通知，且不會予以更新以反映本文件日期後的任何重大發展。本文件內所載的任何表述或資料如有變動，概不會發出通知。

本文件可能載有「前瞻性陳述」，涉及若干英國保誠的計劃及其對其及Jackson的日後財務狀況、表現、業績、策略及宗旨的目標和預期。並非過往事實的陳述，包括關於英國保誠的信念及預期的陳述，並包括但不限於包含「可能」、「將」、「應」、「繼續」、「旨在」、「估計」、「預測」、「相信」、「有意」、「期望」、「計劃」、「尋求」、「預期」及類似涵義詞語的陳述，均為前瞻性陳述。該等陳述基於在作出陳述時的計劃、估計及預測而作出，因此不應過度依賴該等陳述。就其性質而言，所有前瞻性陳述均涉及風險及不明朗因素。

多項重要因素可能導致英國保誠及Jackson的實際日後財務狀況或表現或任何前瞻性陳述內所指實體的其他所示業績與在有關前瞻性陳述所示者有重大差別。該等因素包括但不限於在預期時間框架內完成或完全完成Jackson Financial Inc.擬議分拆事項的能力；Jackson Financial Inc.及其集團管理層於分拆後推行業務計劃的能力；目前2019冠狀病毒病疫情的影響，包括不利的金融市場及流動性影響、監管機構及監督部門所採取的回應及行動、對銷售、賠款及假設的影響，以及產品退保個案增加、對英國保誠（及其供應商和合作夥伴）營運的中斷、與新銷售程序相關的風險以及資訊安全風險；未來市況，例如利率和匯率波動、低息環境可能持續，以及經濟不明朗因素的影響、向低碳經濟轉型對資產估值的影響、衍生工具未能有效對沖產品保證所產生的風險、通脹及通縮以及金融市場的整體表現；全球政治不明朗因素，包括跨境貿易摩擦增加的可能性以及運用行政權力限制貿易、金融交易、資本移動及／或投資；監管機構的政策及行動，特別是英國保誠的全集團監管機構香港保險業監管局的政策及行動，以及一般的新政府措施；鑒於被指定為國際活躍保險集團，國際保險監管者協會所採納系統風險及其他集團監督政策標準對英國保誠的影響；競爭及快速技術變革的影響；特別是死亡率及發病率趨勢、退保率及保單續新率對英國保誠業務及業績的影響；氣候變化及全球健康危機對英國保誠業務及經營的實質、社會及財務影響；在相關行業內日後收購或合併的時間、影響及其他不明朗因素；內部轉型項目及其他策略措施未能達致目標的影響；英國保誠業務進行再保險的效用；英國保誠（或其供應商及合作夥伴）的營運抗逆力可能不足的風險，包括因外部事件而導致的營運障礙；英國保誠（或其供應商及合作夥伴）資訊科技、數碼系統及資料的可用性、保密性或完整性遭到破壞；M&G plc分拆及（倘若得以完成）Jackson Financial Inc.的分拆對英國保誠構成的任何持續影響；英國保誠及其聯屬公司經營所在司法權區的資本、償付能力標準、會計準則或相關監管框架，以及稅務及其他法例和規例變動的影響；法律及監管措施、調查及糾紛的影響；以及因未能充分應對環境、社會及管治事宜而產生的影響。舉例而言，上述及其他重要因素可能導致釐定經營業績所用假設的變動或日後保單給付準備金的重新預計。有關可能導致英國保誠或Jackson的實際日後財務狀況或表現或任何前瞻性陳述內所指實體的其他所示業績與在英國保誠的前瞻性陳述所預期者有差別（可能是重大差別）的上述及其他重要因素的進一步討論，已載於英國保誠2020年年度報告「風險因素」一節及向美國證券交易委員會（「證券交易委員會」）提交的表格20-F中英國保誠最近期年度報告「風險因素」一節。英國保誠最近期年度報告及表格20-F可在其網站www.prudentialplc.com查閱。

本文件所載的任何前瞻性陳述僅討論截至作出陳述當日的情況。除根據《英國售股章程規則》、《英國上市規則》、《英國披露指引及透明度規則》、《香港上市規則》、《新加坡交易所上市規則》或其他適用法律及法規所規定者外，英國保誠及其代表各自表明概不就更新本文件所載的任何前瞻性陳述或其可能作出的任何其他前瞻性陳述承擔任何責任，不論有關前瞻性陳述是基於日後事件、新增資料或其他原因而作出。在向金融行為監管局、證券交易委員會或其他監管機構提交或提供的報告中，以及在寄發予股東的年度報告及賬目、寄發予股東的定期財務報告、受委代表陳述書、發售通函、註冊陳述書、售股章程及售股章程補充文件、新聞稿及其他書面材料中，以及在英國保誠的董事、高級職員或僱員對第三方（包括財務分析員）作出的口頭陳述中，英國保誠亦可作出或披露書面及／或口頭前瞻性陳述。所有該等前瞻性陳述均須全面參照英國保誠2020年年度報告「風險因素」一節及向證券交易委員會提交的表格20-F中英國保誠最近期年度報告「風險因素」一節中所論述的因素。該等因素並非詳盡無遺，因為英國保誠是在不斷轉變的商業環境下經營業務，新的風險不時出現，而此等風險乃英國保誠可能無法預計，或現時並不預期會對其業務構成重大不利影響者。

警告聲明

本文件無意囊括閣下可能需要或在其他方面對閣下而言屬重要的所有資料，閣下應自行對英國保誠以及本文件內所載資料開展盡職調查及獨立分析。本文件僅供參考，並不構成有關英國保誠證券的任何推薦，亦不構成且不應被視為英國保誠或其任何代表提供的任何形式的財務或投資意見或建議。

本文件並不構成或組成於任何司法權區購買、收購、認購、出售、處置或發行任何證券的任何要約或邀請，或要約購買、收購、認購、出售或處置任何證券的任何招攬、承諾或廣告，而本文件（或其任何部分）或其分發概不構成其訂立任何合約或承諾的依據，亦不應為就此訂立的任何合約或承諾而對本文件（或其任何部分）或其分發加以依賴。在任何發售中購買英國保誠證券的任何決定均應完全根據英國保誠有關任何該等擬進行發售的招股章程或國際發售通函以及任何補充定價資料作出。

本文件中所述的證券並無亦不會根據一九三三年美國證券法（經修訂）（「美國證券法」）登記，未按美國證券法的登記規定及根據適用的美國州證券法辦理登記或未獲豁免登記或在不受有關規定所限的交易中進行的證券不得在美國發售或出售或以其名義或為其利益向任何美籍人士（有關詞彙的定義見美國證券法S條例）發售或出售。英國保誠無意將本文件中所述的任何證券於美國登記或於美國進行證券公開發售。

交易概要

於香港進行的5%新股本集資

項目	說明
發行人	<ul style="list-style-type: none"> Prudential plc (英國保誠有限公司*) (香港聯交所股份代號: 2378、倫敦證券交易所股份代號: PRU.L、新加坡證券交易所股份代號: K6S)
上市地點	<ul style="list-style-type: none"> 香港聯合交易所(「香港聯交所」)主板 <ul style="list-style-type: none"> 香港上市股份可與倫敦上市股份悉數互換
香港公開發售最高發售價	<ul style="list-style-type: none"> 每股股份172港元, 另加標準市場費用(1%經紀佣金、0.005%香港交易所交易費及0.0027%證監會交易徵費)
發售規模	<ul style="list-style-type: none"> 130,780,350股股份, 或不超過224.9億港元/28.9億美元(按最高發售價計算)
發售架構	<ul style="list-style-type: none"> 100%新股發行, 佔已發行股份總數的5% 國際發售部分(S條例及第4(a)(2)條): 124,241,250股股份, 或95%(回撥前) 香港公開發售部分: 6,539,100股股份, 5%(回撥前) <ul style="list-style-type: none"> 優先發售部分: 335,650股僱員預留股份及972,150股代理預留股份, 佔香港公開發售部分的20%
香港公開發售回撥	<ul style="list-style-type: none"> 倘3倍≤香港公開發售認購水平<6倍, 則為發售的15% 倘6倍≤香港公開發售認購水平<10倍, 則為發售的20% 倘香港公開發售認購水平≥10倍, 則為發售的25%
目標及所得款項用途	<ul style="list-style-type: none"> 鑒於亞洲及非洲廣闊的增長投資機遇, 預期股份發售將可保持及提升英國保誠的財務靈活性 來自股份發售的大部分所得款項淨額(約174.83億港元或22.50億美元)預期將在六個月內用於贖回現有高票息債務
時間表	<ul style="list-style-type: none"> 香港公開發售開始: 9月20日(星期一) 香港公開發售截止: 9月24日(星期五)香港時間中午十二時正 新股開始交易: 10月4日(星期一)
禁售	<ul style="list-style-type: none"> Prudential plc為90日
聯席全球協調人、聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人	   
聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人	   

為何？

我們的宗旨

我們幫助人們活出豐盛人生

我們讓健康保障更
實惠便捷，

我們在各個市場促進
金融普惠，

我們守護財富並為資產
增值，推動人們積極儲蓄
以實現目標

為誰？

1,700萬名客戶



為所有客戶群打造解決方案
(新興、大眾、富裕、高淨值及
團體客戶群)

拓展業務能力，到2025年能夠
服務5,000萬名客戶

甚麼？

約100款全新及重新設計的產品
(2021年上半年度)



健康及保障保險



儲蓄及投資

pulse[®]
by Prudential

增值健康服務

如何？

多渠道分銷



約560,000名
代理¹



逾28,000間
銀行分行^{1、2}



約3,000萬次
Pulse下載量³



Pulse提供10%
的年度保費等值¹

受有利的長期結構性增長動力支撐



卓越的
經濟增長



有利的
人口結構



與公共政策
目標保持一致



我們的市場存在巨大保障
缺口且保險滲透率低企

1. 截至2021年6月30日

2. 包括印度及非洲

3. 截至2021年8月5日，於Pulse推出所在的市場。

具有吸引力的投資亮點

核心特點

與結構性增長動力一致的業務模式



獨樹一幟的股東投資理念



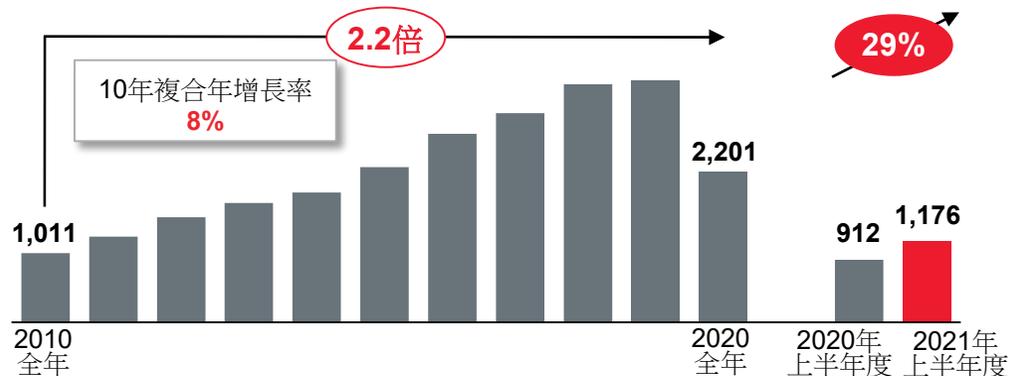
1. 截至2021年6月30日

2. 於擬議剝離Jackson後，我們專注於亞洲及非洲的策略將透過價值增值支持長期提供未來股東回報，並致力實現每股內含價值持續雙位數增長。反過來，這也將得到新業務利潤增長率的支持，新業務利潤的增長率預計將大幅超過分拆後保誠集團經營所在市場的國內生產總值增長率

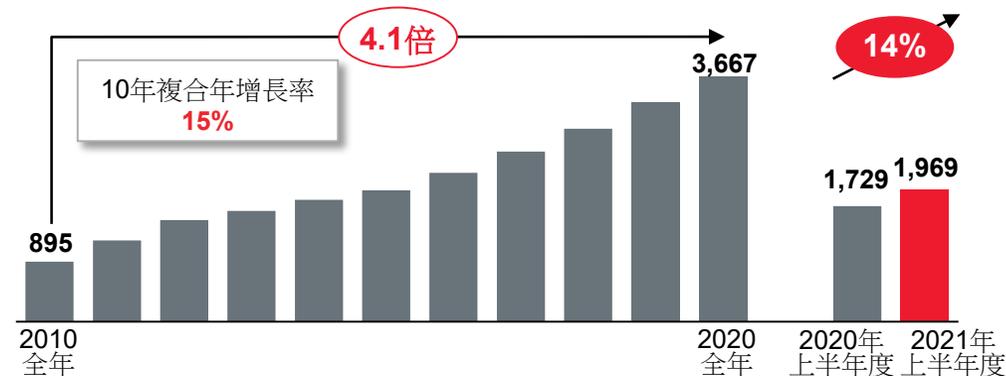
持續增長的往績

英國保誠亞洲所有指標均錄得複合增長

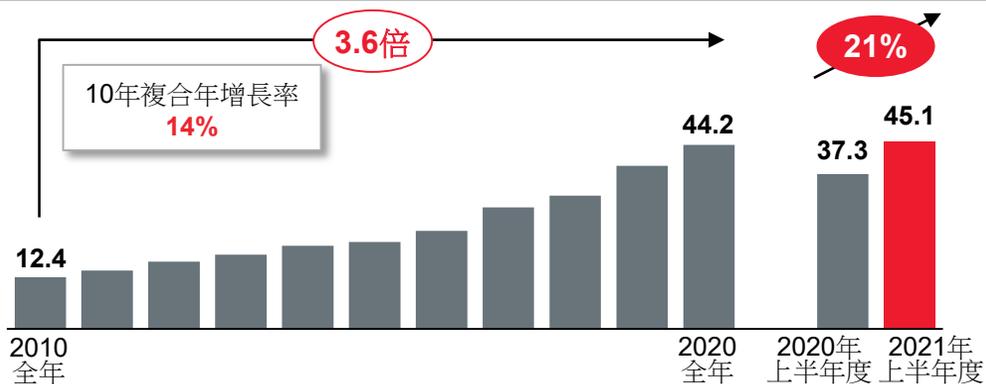
新業務利潤（實質匯率）^{1、3、5}，百萬美元



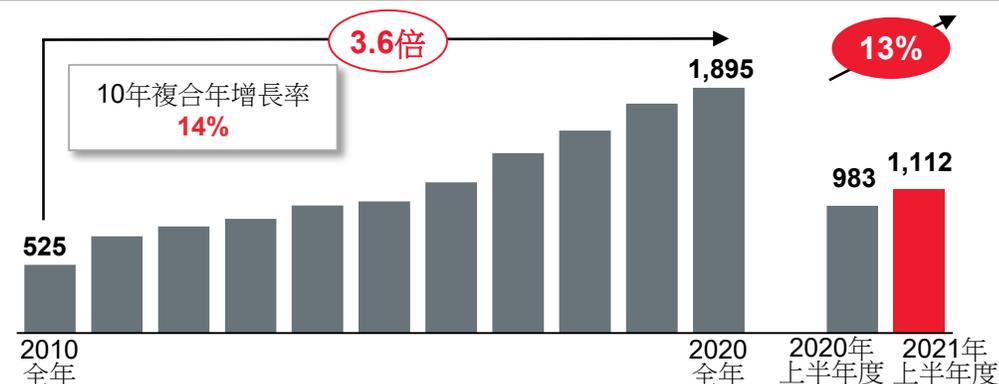
《國際財務報告準則》經營溢利（實質匯率）^{2、3、6}，百萬美元



內含價值（實質匯率）^{2、4、6}，十億美元



賺取的經營自由盈餘（實質匯率）^{2、3、6、7}，百萬美元



附註：實質匯率 - 實質匯率基準

1. 持續經營保險業務
2. 持續經營保險及資產管理業務
3. 比較數字已就新訂及經修訂會計準則作出調整，且不包括PCA Korea Life、日本及台灣代理

4. 2010年至2016年包括PCA Korea Life

5. 所有比較數字均不包括非洲
6. 2010全年至2020全年的比較數字不包括非洲。2020年上半年的比較數字包括非洲。
7. 未計重組及《國際財務報告準則》第17號實施成本

日益增長的消費者需求奠定業務增長的基礎

外部大趨勢為未來創造長遠的增長前景

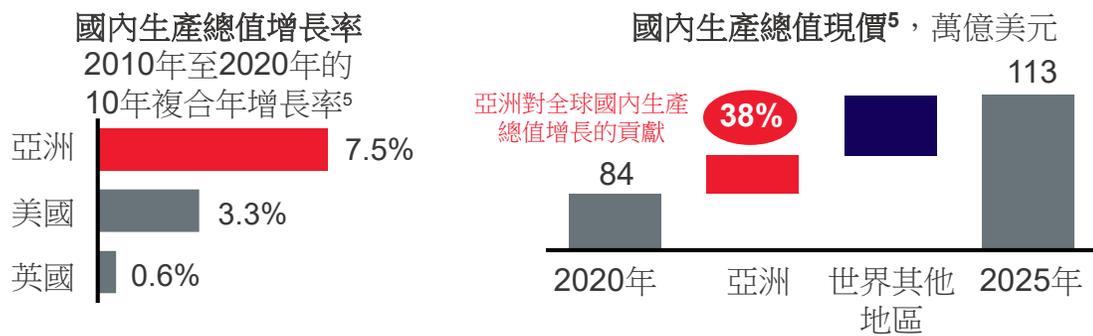
保險覆蓋水平低企



對於保障的需求龐大



強勁的經濟增長



龐大、不斷壯大且更加富裕的客戶群



1. 瑞士再保險2020年第4期: 世界保險: 渡過2020年疫情難關 (Riding out the 2020 pandemic storm)
 2. 瑞士再保險: 亞洲的健康保障缺口: 按模型計算為1.8 萬億美元 (The health protection gap in Asia: A modelled exposure of USD 1.8 trillion) - 2018年10月
 3. 瑞士再保險: 縮小亞洲的死亡率保障缺口。指亞太區。2020年7月
 4. 世界衛生組織: 全球衛生觀察資料庫 (2018年)。自付支出佔總衛生支出的百分比。亞洲按自付支出百分比的平均值計算

5. 國際貨幣基金組織。亞洲代表PCA Life的足跡
 6. 布魯金斯學會: 全球中產階層的空前擴張。指亞太區
 7. 瑞士信貸2020年全球財富報告。指亞太區、中國及印度
 8. 聯合國

為進一步實現長期可盈利增長做足準備

多元化的泛亞洲業務，在宏觀環境有利的市場中處於領先地位



	2021年上半年度 《國際財務報告 準則》經調整 經營溢利	壽險 排名 ¹	瀚亞 排名 ⁵	保險 滲透率 ⁶	健康保障 缺口總計 ⁷	國內／本地 生產總值增長 預測 ⁸
中國內地合營企業	1.39億美元	✓	✓	2.4%	8,050億美元	7.6%
香港	4.60億美元	前三名	前十名	19.2%	230億美元	4.7%
印尼	2.25億美元	前三名	前十名	1.4%	820億美元	6.8%
馬來西亞	1.84億美元	前三名 ²	前十名	4.0%	470億美元	6.6%
新加坡	3.20億美元	前三名 ³	前十名	7.6%	230億美元	3.4%
菲律賓	5,800萬美元	前三名	--	1.2%	320億美元	6.3%
台灣	4,700萬美元	✓	✓	14.0%	410億美元	5.1%
泰國	9,100萬美元	✓	前十名	3.4%	60億美元	5.4%
越南	1.47億美元	前三名	前十名	1.6%	360億美元	8.9%
印度	不適用	前三名 ⁴	前十名	3.2%	3,690億美元	7.3%

選定
增長
市場

1. 誠如2020年全年度（就印度而言，為2020日曆年）所呈報。資料來源包括正式（例如競爭對手業績公告、當地監管機構及保險協會）及非正式（業界交流）市場份額數據。排名基於新業務（年度保費等值銷售額、全年度加權保費或全年度保費，視乎可獲取的數據）或加權收入保費總額

2. 包括伊斯蘭保險，不包括團體業務

3. 僅包括境內業務

4. 僅包含私人企業

5. 資料來源：亞洲資產管理—基金管理人調查。基於來自亞洲（不包括日本）、澳洲和新西蘭的資產。僅根據參與公司排名

6. 瑞士再保險協會(Swiss Re Institute)：sigma，2021年第3期—壽險滲透率（保費佔國內／本地生產總值的百分比）

7. 瑞士再保險協會(Swiss Re Institute)。亞洲的健康保障缺口（2018年10月）。瑞士再保險協會(Swiss Re Institute)所定義的全民健康保障缺口總計估計數字（健康支出造成的經濟壓力及人們因負擔能力不足而未尋求治療的發生率）

8. 指2021年至2025年期間人均國內／本地生產總值預測的複合年增長率，乃基於國際貨幣基金組織《世界經濟展望》數據庫（2021年4月）

超卓的競爭優勢

1 中國內地：幾乎觸達全中國



國內生產總值及毛保費收入¹

2 印度：排名前三的壽險及資產管理公司²



市場份額為**16%**³



市場份額為**13%**⁴

3 印尼：在保險公司及伊斯蘭保險產品方面均排名第一

整體市場份額⁵

排名第一

代理團隊規模

排名第一

伊斯蘭保險市場份額⁵

排名第一

4 泰國：在高潛力的市場中快速增長

- 保誠泰國^{5、6}增長**4%**，而市場^{6、7}下跌5%
- 2021年上半年度新業務利潤按年⁷增長至**2倍以上**

5 Pulse：完備的數碼化策略

一體化、個人化及觸手可及的人工智能應用程式



6 代理：區內首屈一指的代理團隊⁸



約**560,000名**代理⁹ 逾**60,000名**代理¹⁰

招聘



7 銀行保險：規模最大的分行網絡



覆蓋超過**28,000間**銀行分行^{9、11}

8 瀚亞：領先的亞洲資產管理公司

於11個市場中的7個市場排名**前十**¹²

管理資產達**2,540億美元**⁹

中國及印度的業務並非完全由英國保誠擁有，擁有權與中信及 ICICI 等合營企業夥伴共同持有。

1. 2020年國內生產總值及毛保費收入數據。資料來源：中國國家統計局及中國銀保監會

2. 資料來源：IRDAI。ICICI Prudential的年度報告及投資者簡報

3. 基於2021年上半年度的新業務保額。資料來源：IRDAI。僅包含私人企業

4. 基於管理資產。截至印度財政年度末（3月31日）

5. 截至2020全年。基於加權首年保費

6. 基於泰國人壽保險協會(TLAA)提供的加權新造保單保費。基於年度保費等值，保誠泰國按年固定匯率增長率為+8%

7. 按固定匯率基準計算

8. 按人數計算

9. 截至2021年6月30日

10. 截至2021年6月30日止六個月期間

11. 包括非洲

12. 資料來源：新加坡及香港(Morningstar)、馬來西亞(理柏)、泰國(投資管理公司協會)、韓國(韓國金融投資協會)、

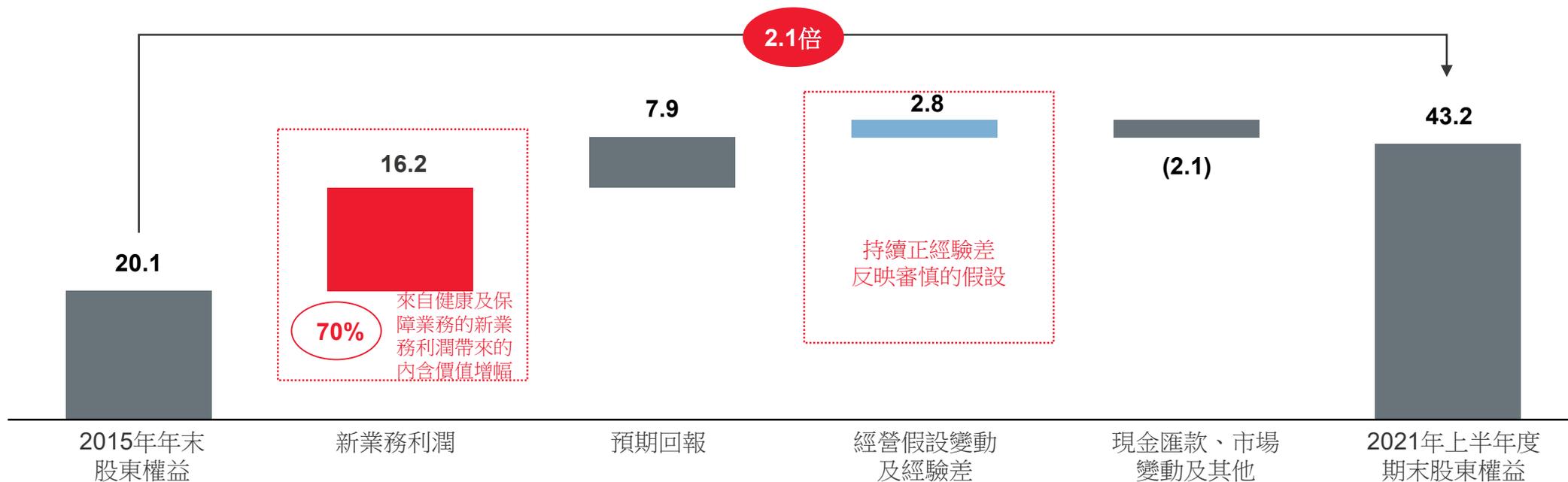
印度(印度互惠基金協會)、日本(日本投資信託協會)、台灣(中華民國證券投資信託顧問商業同業公會)、

中國內地(萬得)、印尼(Otoritas Jasa Keuangan)、越南(越南國家證券委員會)。所有市場均為截至2020年12月

新業務利潤推動內含價值增長

內含價值的增長有三分之二由新業務利潤產生

新業務利潤推動壽險內含價值增加



期內對新業務再投資37億美元 → 每再投資1美元可創造4美元的新業務利潤

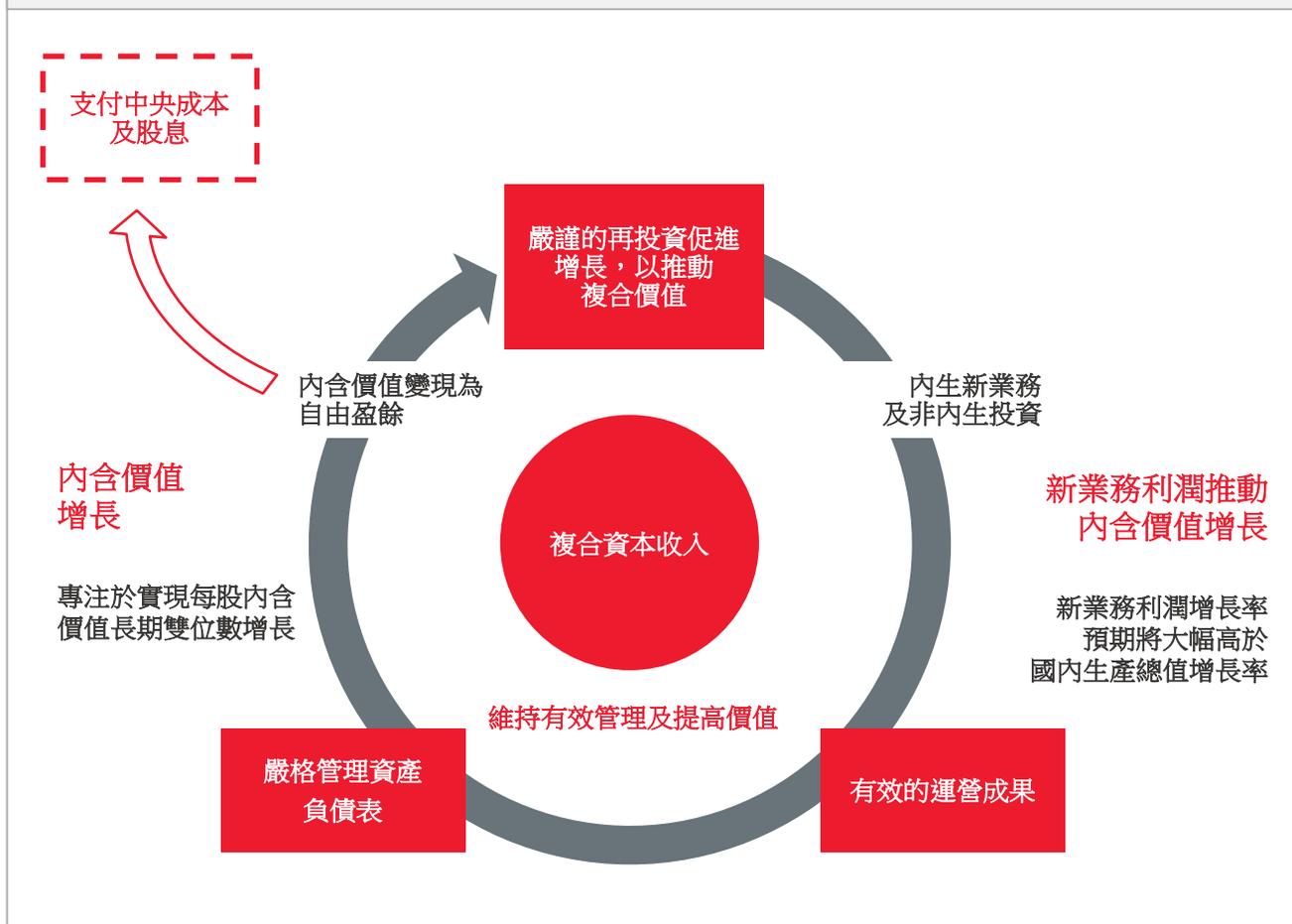
集團歐洲內含價值（來自持續經營業務）— 2015全年至2021年上半年度（十億美元）¹

1. 2015年包括 PCA Life Korea。按實質匯率基準列示。
 2. 未計重組成本。
 3. 由於四捨五入，圖表內的數字可能略有出入。

配置資本以實現股東價值最大化

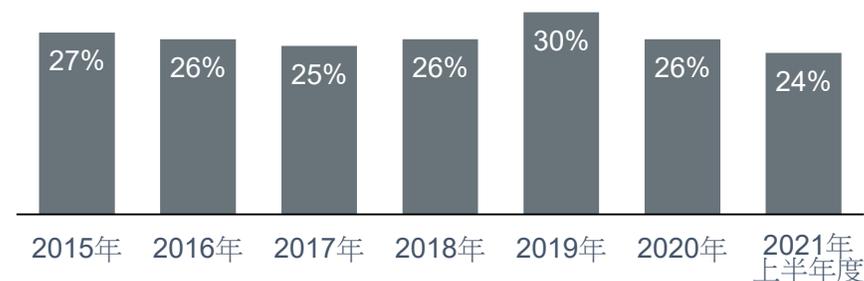
複合資本收入及提供卓越回報的出色往績

久經驗證的資本管理框架

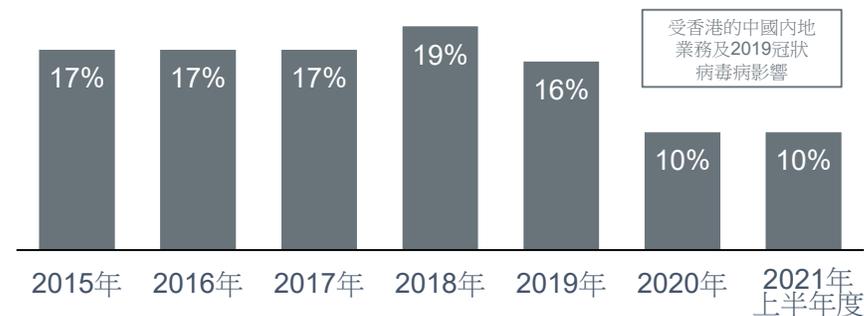


穩定的強勁回報

《國際財務報告準則》股東權益經營回報⁽¹⁾



歐洲內含價值股東權益經營回報⁽¹⁾



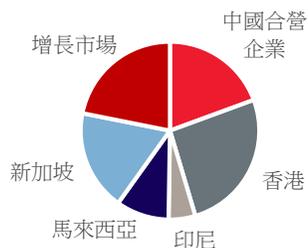
1. 亞洲分部回報。2021年上半年度包括非洲及亞洲。

多元化的泛亞洲業務組合

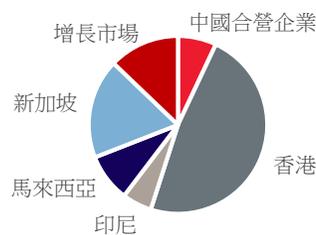
均衡的銷售及有效業務組合

按分部劃分的英國保誠集團亞洲財務表現

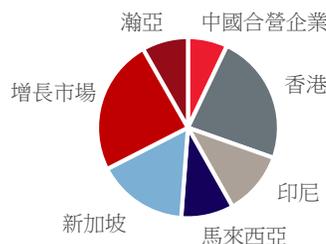
新業務利潤，
2021年上半年度



長期業務歐洲內含價值，
2021年6月30日



經調整《國際財務報告準則》
經營溢利，2021年上半年度



百萬美元（固定匯率） ¹	新業務利潤		經調整《國際財務報告準則》經營溢利		長期業務歐洲內含價值 ⁴	
	2021年 上半年度	2020年 上半年度	2021年 上半年度	2020年 上半年度	2021年 6月30日	2020年 12月31日 ³
中國內地合營企業	228	138	139	109	3,049	2,798
香港	306	353	460	412	20,951	20,156
印尼	57	69	225	255	2,350	2,630
馬來西亞	113	71	184	164	3,814	4,142
新加坡	215	130	320	276	7,917	8,160
增長市場及其他	257	178 ⁵	479	418 ²	5,601	4,975 ²
瀚亞	不適用	不適用	162	147	不適用	不適用
總計	1,176	939	1,969	1,781	43,682	42,861

1. 按固定匯率基準計算
2. 已重列以包括與非洲有關的金額
3. 按實質匯率基準計算
4. 不包括商譽
5. 不包括非洲

有能力為投資者帶來增長

- ✓ 在關鍵的高增長市場及行業中處於領先地位
- ✓ 產品及分銷（數碼、代理、銀行）方面的廣度，有助於把握增長機遇
- ✓ 增強能力以建立實質競爭優勢
- ✓ 清晰的資本配置框架，透過再投資推動複合增長
- ✓ 出色的財務往績，始終如一的正經驗及高回報
- ✓ 優秀的策略定位，可把握未來長期增長機遇

輔助材料



我們的策略主題及增長計劃



以明確目標為導向的策略推動增長

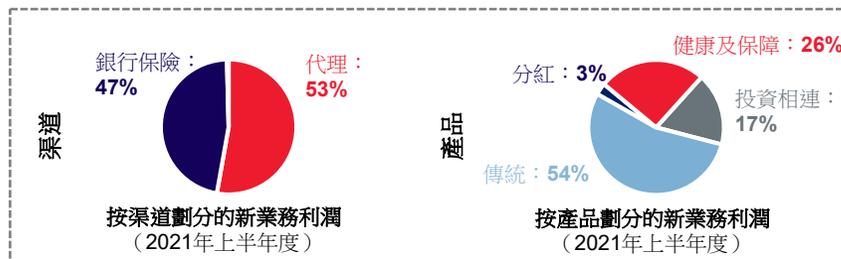
主要目標



[^]符合巴黎協定及我們於「淨零資產所有者聯盟」(Net Zero Asset Owner Alliance)的會員身份。
該等資產組合（於2020年12月31日的價值為1,280億美元）不包括合營企業業務持有的單位相連基金及資產。有關承諾亦不包括於公佈分拆Jackson Financial Inc (Jackson)意向後的Jackson業務及其所持有的所有資產。此外，該政策不適用於若干外部管理的集體投資計劃結餘。

超卓優勢

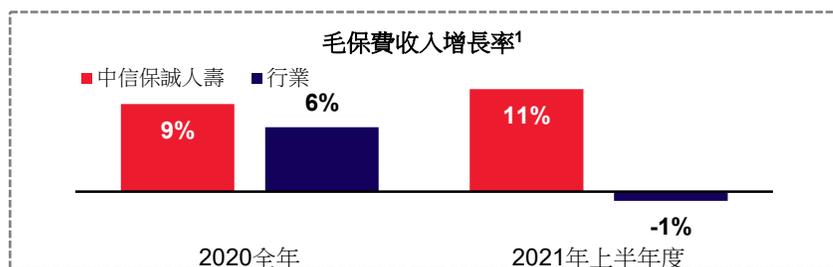
充分多元化的業務



增強分銷能力

- 提高代理質素，2021年上半年度的新業務利潤增長**+67%**，每名「活躍代理人」的保單數目增長**+24%**
- 產品組合改善，加上廣闊的網絡（銀行合作夥伴按年增加7個至**44**個；**4,105**個銀行網點；**2,506**位保險顧問），支持2021年上半年度的銀行保險新業務利潤增長**73%**

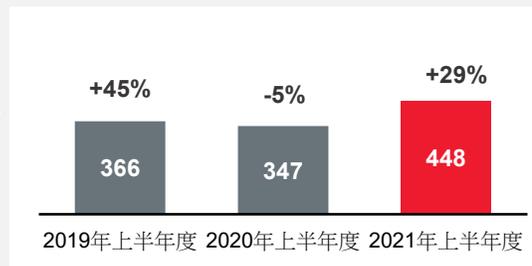
增長超越行業水平



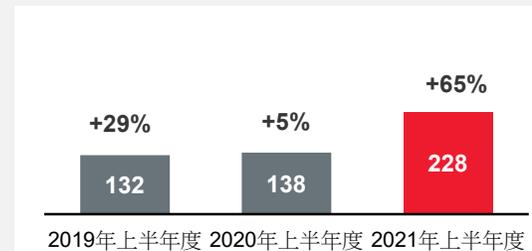
執行到位

（條形大小代表實際的百萬美元數字；百分比指按年增長率）

年度保費等值



新業務利潤



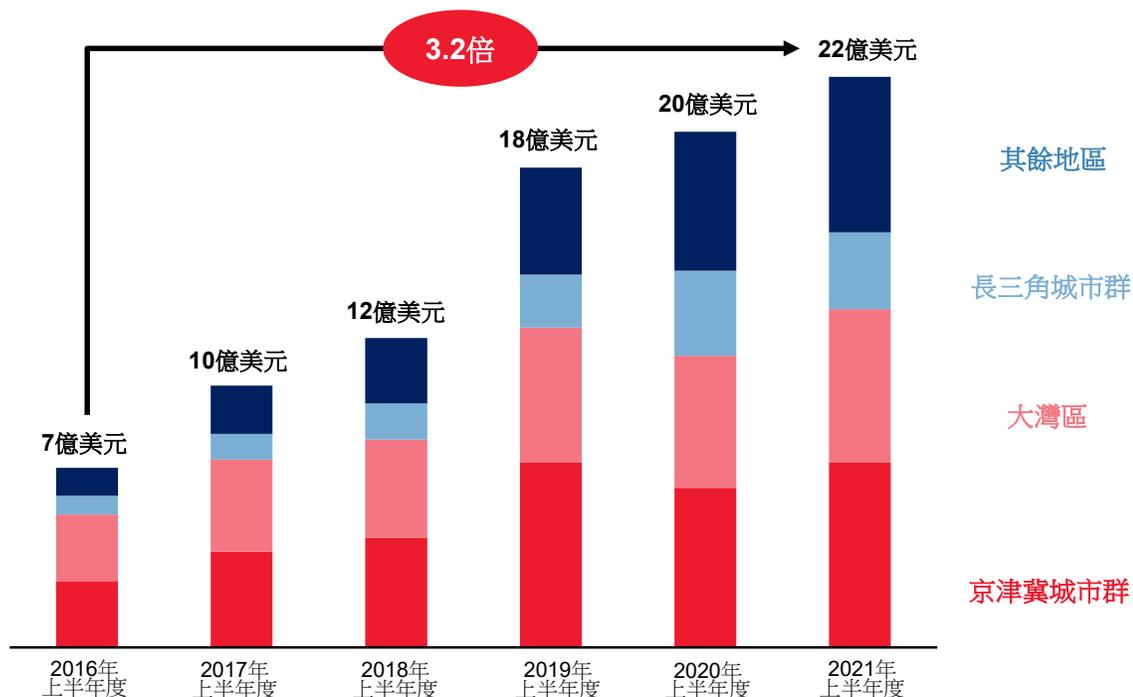
利潤率

	2016年 上半年度	2021年 上半年度
代理利潤率	22%	81%
銀行保險利潤率	20%	42%
整體利潤率	20%	51%

中國內地

我們的「城市群」模式

中信保誠人壽毛保費收入，十億美元¹



京津冀城市群 = 北京 + 天津 + 河北

大灣區 = 廣東 (包括深圳分公司)，不包括香港及澳門

長三角城市群 = 江蘇 + 浙江 + 上海 + 安徽

其餘地區 = 中國內地其餘地區 (不包括京津冀城市群、大灣區及長三角城市群)

毛保費收入 複合 年增長率	毛保費收入佔比 % ²		中信保誠人壽 毛保費收入市場份額 %		中信保誠 人壽 代理渠道 ³	中信保誠人壽 銀行保險渠道 ³		
	(2016年 上半年度至 2021年 上半年度)	中信保誠 人壽	中國內地 市場	2016年 上半年度	2021年年初 至5月	代理人數	合作夥伴 數目 ⁶	網點數目
其餘地區	41%	27%	54%	0.09% ⁴	0.32% ⁴	7,375	8	1,580
長三角城市群	33%	14%	23%	0.15% ⁴	0.39% ⁴	1,822	17	732
大灣區	18%	27%	12%	0.96% ⁴	1.48% ⁴	7,233	25	1,021
京津冀城市群	23%	32%	11%	0.88% ⁴	1.93% ⁴	4,937	17	772
總計	26%	100%	100%	0.31% ⁵	0.65% ⁵	21,367	44	4,105

1. 按2021年上半年度固定匯率基準計算的中信保誠人壽全部毛保費收入

2. 中信保誠人壽乃基於2021年上半年度的數據，而中國內地市場則基於中國銀保監會發佈的2021年年初至5月的數據

3. 截至2021年6月

4. 毛保費收入市場份額指城市群的市場份額。

5. 毛保費收入市場份額乃按整體行業基準計算。

6. 由於部分銀行合作夥伴屬多個城市群內的合作夥伴，因此銀行保險合作夥伴數目可能略有出入

壽險及資產管理業務均錄得強勁表現

ICICI-PRU Life：市場領先的商業品牌，勢頭強勁

- 2021年上半年度年度保費等值(+33%)及新業務利潤(+41%)按年強勁回升，乃受產品組合轉向價值更高的保障及退休產品¹所推動
- 2021年上半年度新增加**50**個合作夥伴；合共**約700**個合作夥伴，包括**23**間銀行²
- 透過團體計劃⁴承保**500萬**份保單³及**5,200萬**名受保人
- 到2030年，預計私營機構的壽險客戶將增至三倍，到**超過1.20億**⁵



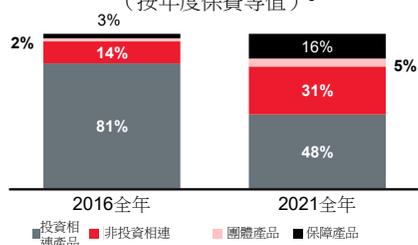
在私人企業中
排名第一⁶

16%
的市場份額⁶

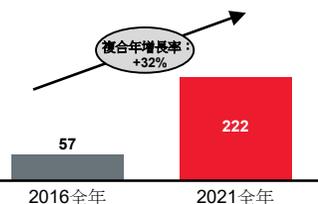
360萬
客戶³

19.4萬
代理⁷

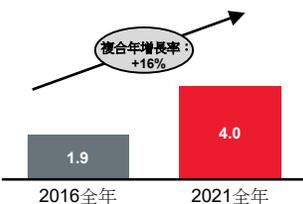
優化的產品組合
(按年度保費等值)⁸



新業務利潤 (百萬美元)⁸



內含價值 (十億美元)⁸



ICICI-PRU AMC：分銷渠道多元化，行業排名前三

- 多渠道分銷—零售客戶群逾**740萬**人⁹
- 數碼能力：獲互惠基金業界評為**排名第一**的資產管理公司流動應用程式¹⁰
- 2021年上半年度管理基金按年增加**21%**¹¹至**580億美元**¹²，令稅後經營溢利增長**+54%**
- 「未來十年，預計互惠基金管理資產將按**+15%**的複合年增長率增長」（資料來源：ICICI Securities）¹³

零售渠道組合¹⁴



在資產管理公司
中**排名第三**⁸

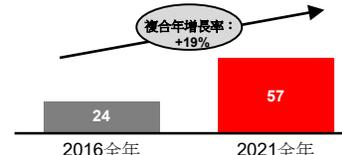
13%
的市場份額⁸

740萬
客戶⁹

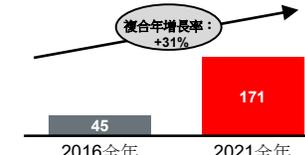
逾1,800
名僱員⁹

逾350
個網點⁹

管理資產⁸
(截至3月31日止財政年度的平均管理資產，
100%基準，十億美元)



稅後利潤⁸
(扣除特殊項目前，
100%基準，百萬美元)



1. 退休產品指年金產品
2. 資料來源：ICICI Prudential的投資者簡報
3. ICICI Prudential Life – 截至2021年3月31日
4. 截至2021年3月31日。團體計劃包括僱員福利、信用壽險及小額保險所承保的人數
5. 英國保誠集團亞洲估計數字
6. 基於2021年上半年的新業務保額；資料來源：IRDAI；僅包含私人企業
7. 截至2021年6月30日(@ 100%)

8. 財務數據乃基於印度的財政年度（截至3月31日止年度）及按100%基準列示
9. 截至2021年4月30日。資料來源：www.icicipruamc.com
10. 資料來源：Google Play；截至2021年3月
11. 按固定匯率基準計算
12. 截至2021年6月30日
13. 資料來源：2021年2月5日的ICICI Securities股票研究報告
14. 截至2020年12月

透過拓展和增強業務能力提升抗逆力

超卓優勢

在嚴峻環境下
錄得增長

- 獨立保障產品銷售額增加，令新保單總數按年增加**+67%**
- 獨立保障產品年度保費等值按年增加**2.5倍**；在代理傳統市場中排名第一（市場份額為**35%**）¹
- 伊斯蘭保險新保單按年增加**+173%**，反映產品擴展至大眾市場
- 團體業務年度保費等值增加**+26%**，市場排名第六¹

擴大產品範圍

2020年		2021年	
全新	全新	全新	全新
PRU Top (危疾附加保障)	PRU SolusiSehat 及 PRU Sehat Shariah (獨立保障)	PRU Warisan (傳統分紅)	PRU Life Harvest Plan (渣打銀行)
PRU Cinta 及 PRU Cinta Sejati (傳統伊斯蘭保險)	PRU Tect Care (Pulse)	PTC Tropical Disease 、PTC Critical Illness 及 PTC Hospital Cash (Pulse)	PWE Neo (渣打銀行及大華銀行)
Pay Later Protect (OVO)	PRU Wealth Extra (渣打銀行及大華銀行)		PRU link USD Global Tech Equity Fund (投資相連產品)

增強分銷能力

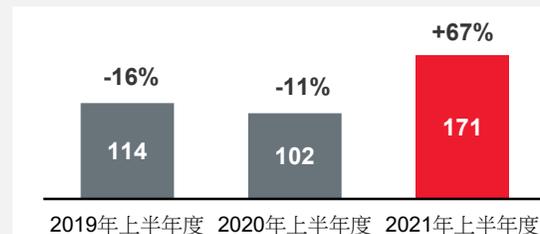
「百萬圓桌會議」
會員增加
1.9倍
到**超過1,900人**²

活躍代理人
增長
+34%

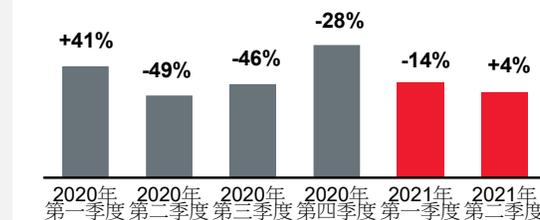
執行到位

(條形大小代表實際的百萬美元數字；百分比指按年增長率)

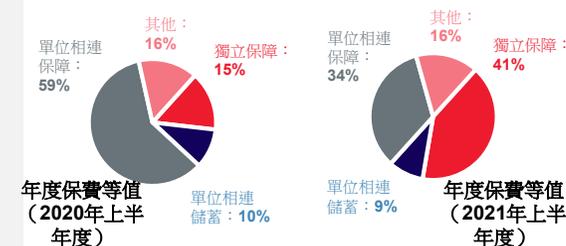
新保單
(千份)



年度保費
等值



年度保費
等值佔比



附註：數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明
 1. 資料來源：2021年第一季度AAJI數據（AAJI - 印尼人壽保險協會）；按加權新造保單保費計算
 2. 截至2021年7月1日的「百萬圓桌會議」數據，基於2020年1月至2020年12月業務期

新分銷 — TTB

超卓優勢

於**2021年1月1日**推出

- 覆蓋**685間**銀行分行
- 已培訓**超過5,500名**銀行銷售人員
- 銷售支持團隊人數**增加兩倍**，到**240名**全職僱員
- **完整的產品系列**，涵蓋高淨值、零售、商業及中小型企業等市場
- 銀行保險渠道**表現優於市場達+16%**³



新分銷 — 數碼合作夥伴



年度流動應用程式
insurance
Awards 2021 泰國

2020年的新合作夥伴關係
(最大零售及電訊集團)



獨家合作夥伴
1,800萬¹
會員



首選合作夥伴
4,700萬²
手機客戶

增加產品組合

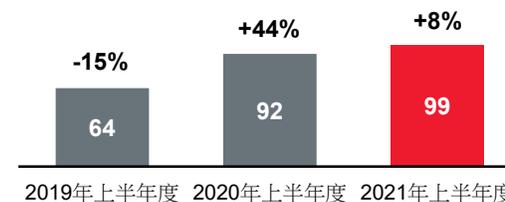
- 健康及保障產品年度保費等值**增加19%**，佔產品組合的**28%**，推動新業務利潤強勁增長
- 上半年度的數碼微型產品：PruMum、PruDengue
- 推出Business@ Pulse，透過四個途徑的合作探索僱員福利及中小型企業方面的機遇



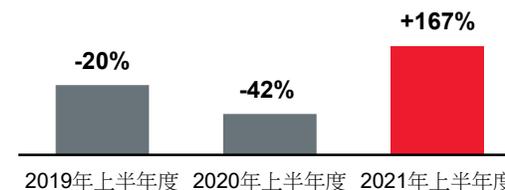
執行到位

(條形大小代表實際的百萬美元數字；百分比指按年增長率)

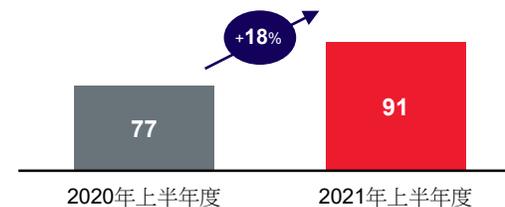
年度保費 等值



新業務 利潤



《國際財務 報告準則》 經營溢利



附註：數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明
 1. 截至2020年12月
 2. 截至2020年11月
 3. 資料來源：泰國人壽保險協會(TLAA)。就2021年年初至6月而言，乃基於加權新造保單保費計算

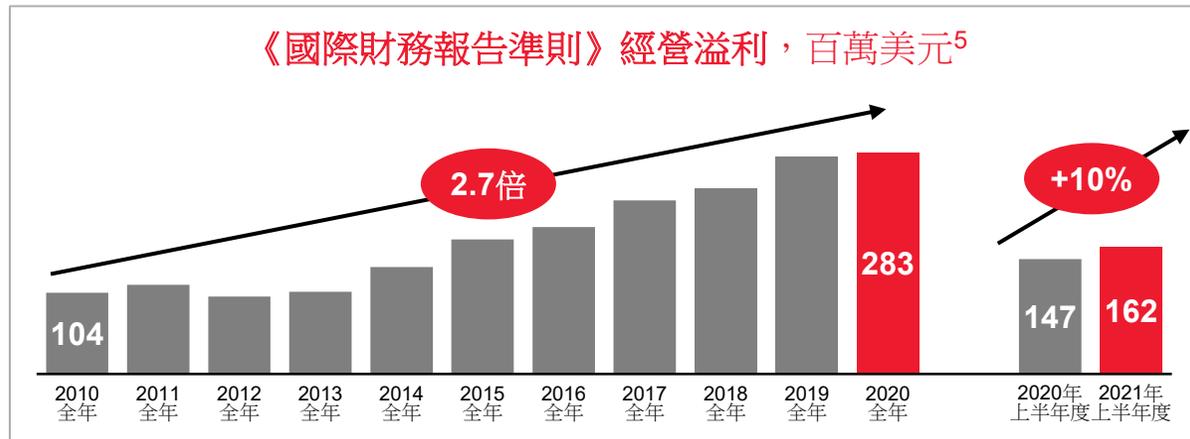
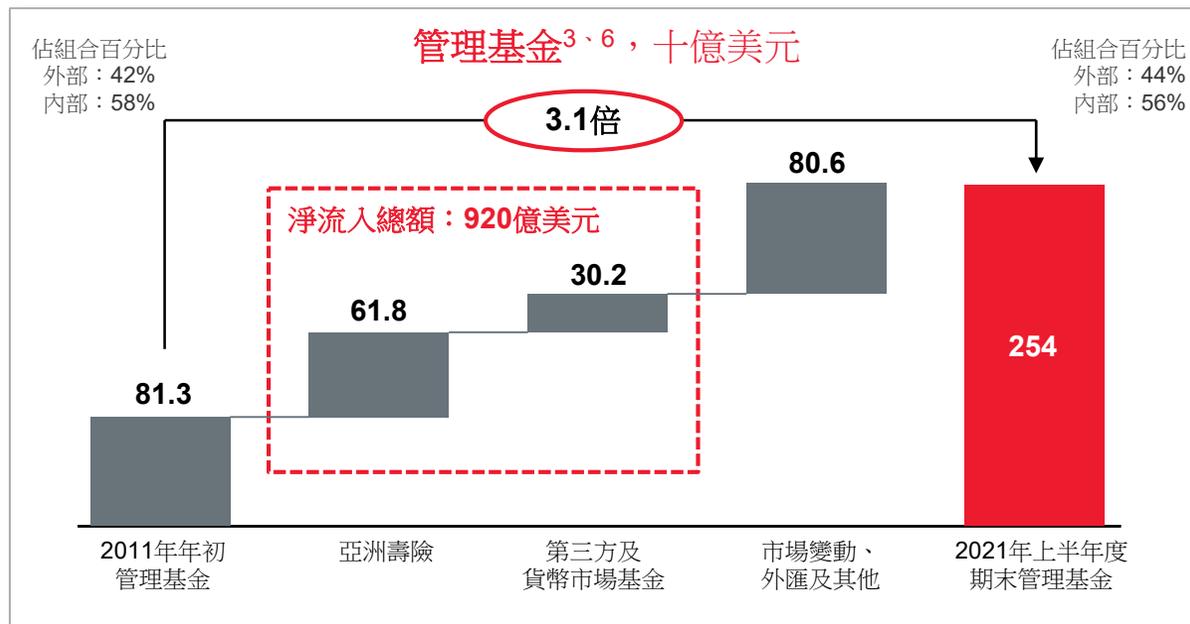
加速推動瀚亞發展成為亞洲領先者

- ✓ 在 11 個市場當中的 7 個市場排名前十¹
 - ✓ 超過300名投資專業人才；超過300個分銷合作夥伴
 - ✓ 管理資產達2,540億美元，按年增長16%³
 - ✓ 獨特的分紅儲蓄產品：管理資產達910 億美元（按年增長18%³）
 - ✓ 不斷拓展的中國業務：中信保誠基金管理有限公司的管理基金達210億美元⁴ (@100%)
- ICICI-Prudential AMC於2021年上半年度的管理基金按年增長21%⁵至580億美元 (@100%)，於印度排名前三

使瀚亞成為環境、社會及管治投資方面的領先者

為亞洲投資者提供全球投資解決方案

- 長期目標是到2050年成為淨零資產所有者
 - 將於 2021年（股權）／2022年（債務）年底前撤出對來自煤炭的收入超過30%的所有業務的投資
 - 到2025年將所有股東和保單持有人資產的碳排放減少25%
 - 與佔投資組合中的排放比例達65%的公司進行直接溝通



1. 資料來源：新加坡及新加坡 (Morningstar)、馬來西亞 (理柏)、泰國 (投資管理公司協會)、韓國 (韓國金融投資協會)、印度 (印度互惠基金協會)、日本 (日本投資信託協會)、台灣 (中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會)、中國內地 (萬得)、印尼 (Otoritas Jasa Keuangan)、越南 (越南國家證券委員會)

2. 截至2021年6月30日

3. 按實質匯率基準計算

4. 截至2021年6月30日。按6月的收市即期匯率換算，74.33印度盧比、人民幣6.46元

5. 按固定匯率基準計算

6. 所呈列的瀚亞管理基金包括貨幣市場基金。由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入。M&G自2019年10月起被分類為外部客戶。

分銷能力

加強多渠道分銷能力以加速推動增長



代理

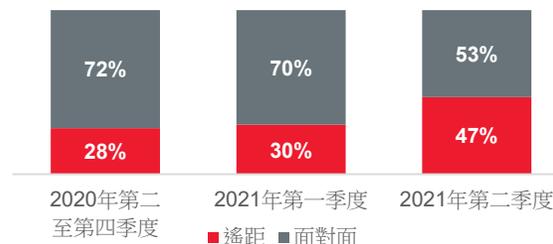
首屈一指的代理團隊

約**560,000名** 代理¹ 招聘**逾60,000名** 代理²

提升質素

逾**11,600名** 「百萬圓桌會議」會員³，按年**增長77%** 每名活躍代理人⁴的年度保費等值增加**+19%**

遙距及面對面銷售的新保單佔比



遙距投保賦予新的能力



銀行保險

龐大的網絡

逾**130個** 銀行合作夥伴⁴

覆蓋**超過28,000間** 銀行分行^{1、4}

可盈利增長

11個 市場的銀行保險年度保費等值錄得**雙位數增長**⁵

8個 市場的銀行保險業務錄得**利潤率增長**⁵

策略合作夥伴關係



在亞洲及非洲**持續22年**的合作夥伴關係



持續**10年**的合作夥伴關係到**2034年**擴展至**5個市場**



數碼

17

(15)⁶

個市場^{7、8}

約**3,000萬**

(2,000萬)⁶

次下載⁸

47

(32)⁶

個數碼合作夥伴⁸

1.58億美元 (2.11億美元)⁹

涉及Pulse的年度保費等值銷售額¹⁰

(XXX) 2020全年的比較數字

1. 截至2021年6月30日
2. 截至2021年6月30日止六個月期間
3. 截至2021年7月1日的「百萬圓桌會議」數據，基於2020年1月至2020年12月業務期
4. 包括非洲
5. 僅與亞洲銀行保險新業務利潤有關，且不包括非洲
6. 截至2021年2月22日

7. 包括11個亞洲市場及6個非洲市場
8. 截至2021年8月5日
9. 截至2020全年，按實質匯率基準計算
10. 截至2021年上半年度，涉及Pulse的年度保費等值銷售額是指代理根據Pulse客戶管理系統內捕捉的數碼活動銷售線索或根據Pulse註冊所得的銷售線索完成的銷售額，以及透過Pulse網上購買的少量保單

Pulse by Prudential

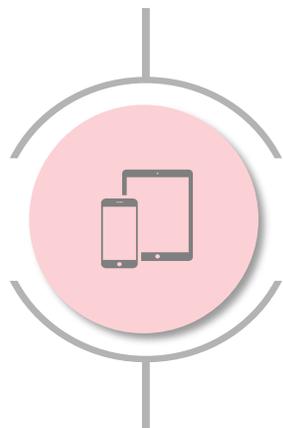
端到端的健康及保健平台

pulse
by Prudential

PRUDENTIAL

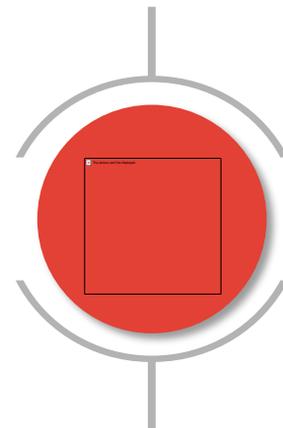


互動



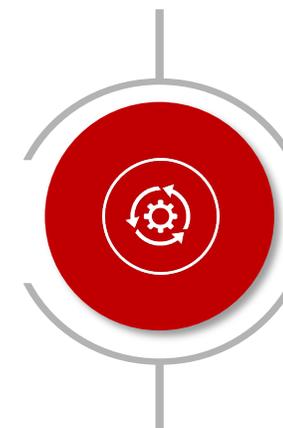
- 讓消費者能夠掌控自身健康及保健
- 基礎廣泛、度身設計的解決方案及服務
- 英國保誠及合作夥伴提供優質的健康及理財產品和服務

引進



- 微型、直接保險產品及其他服務
- 擴展英國保誠產品組合及為代理人產生銷售線索的契機
- 以虛擬方式即時接觸英國保誠代理人
- 藉助合作夥伴的生態系統觸達規模龐大的消費者群體

服務



- 數碼化、便捷的全天候自助服務
- 以電子方式訪問醫院網絡、藥房及醫生
- 「電子錢包」及「電子理賠」服務

約3,000萬次Pulse下載¹

Pulse提供10%的年度保費等值²

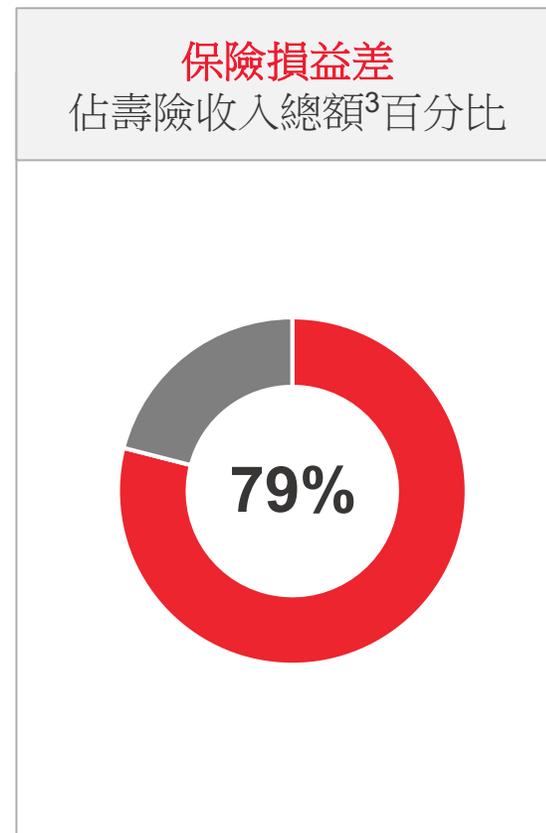
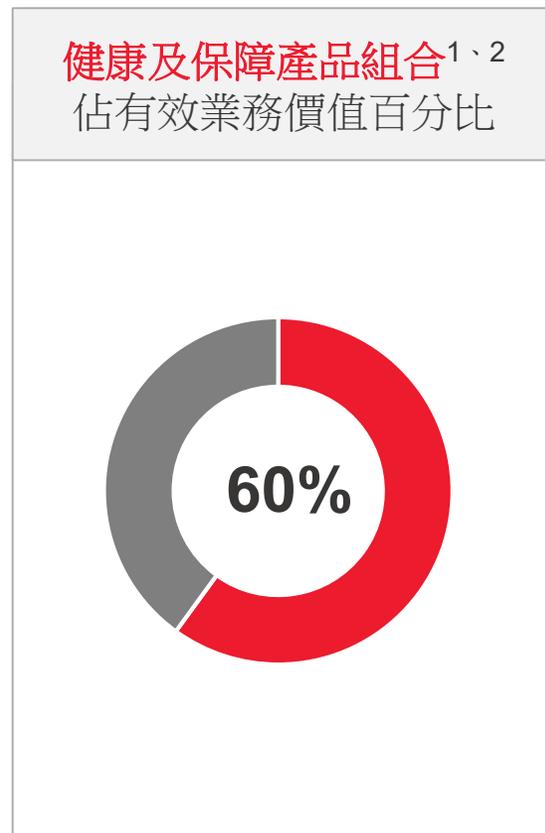
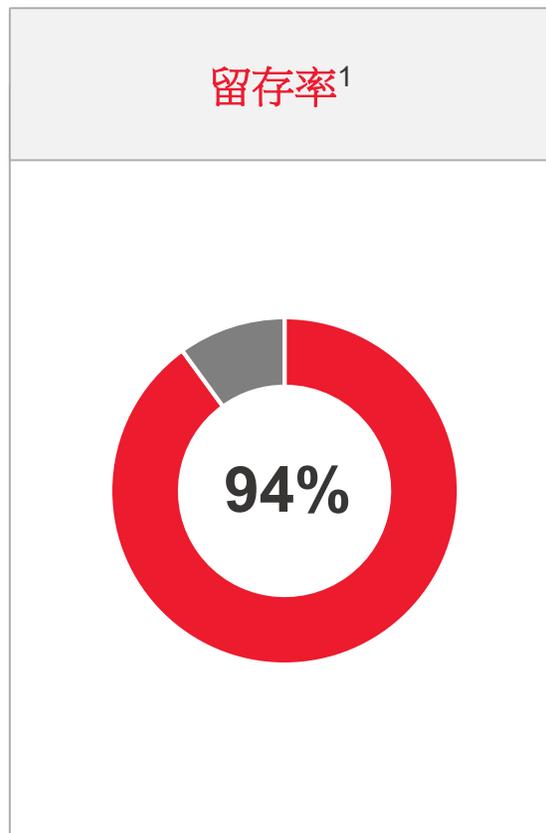
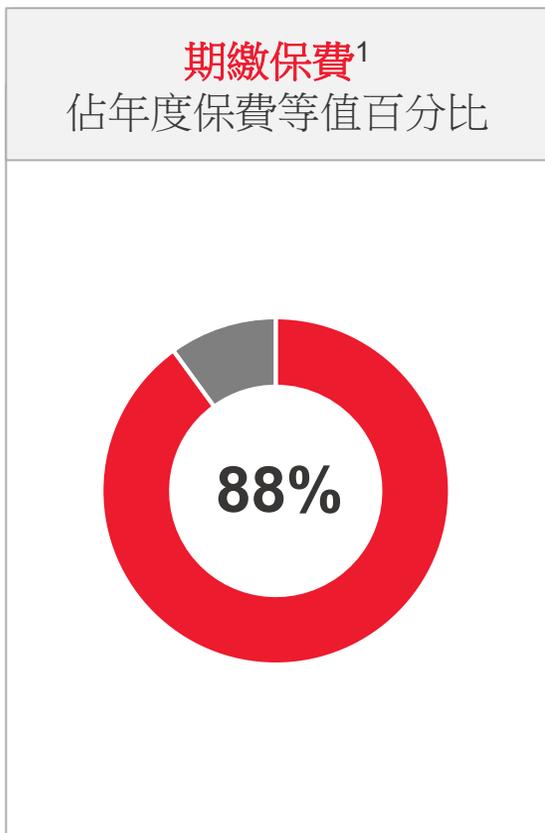
1. 截至2021年8月5日，於Pulse推出所在的市場
2. 截至2021年6月30日

將策略轉化為價值



高質素的有效保單創造強勁的《國際財務報告準則》盈利增長

保險損益差是《國際財務報告準則》經營溢利的最大來源



1. 2021年上半年度
2. 不包括瀚亞
3. 壽險收入總額包括保險收入、息差收入、手續費收入及分紅收入。不包括收入損益差及股東資產預期回報。

低敏感度使業務免受宏觀市場波動的影響

穩健的新業務利潤及內含價值對宏觀變動具備一定的抗逆力

來自長期業務的亞洲新業務利潤的敏感度分析

	(百萬美元)	(佔新業務利潤百分比)
利率－ 增加2%	59	5.0%
利率－ 增加1%	42	3.6%
利率－ 減少0.5%	(41)	(3.5%)
股票／物業收益率－ 上升1%	73	6.2%
風險貼現率－ 增加2%	323	27.5%
風險貼現率－ 增加1%	185	15.7%

亞洲內含價值的敏感度分析

	(百萬美元)	(佔內含價值百分比) ¹
利率－ 增加2%	(4,477)	(10.2%)
利率－ 增加1%	(1,986)	(4.5%)
利率－ 減少0.5%	(84)	(0.2%)
股票／物業收益率－ 上升1%	1,725	3.9%
股票／物業市值－ 下降20%	(1,879)	(4.3%)
風險貼現率－ 增加2%	(9,403)	(21.5%)
風險貼現率－ 增加1%	(5,307)	(12.1%)
集團最低資本要求	155	0.4%

資料來源：2021年上半年度歐洲內含價值報表。

1.按截至2021年6月30日的內含價值436.82億美元計算。於2021年本集團經營分部發生變動後，內含價值包括非洲區業務。就本集團而言，非洲區業績並未受到因上述敏感度而產生重大影響。

穩健的資產負債表推動增長

集團監管過渡符合預期

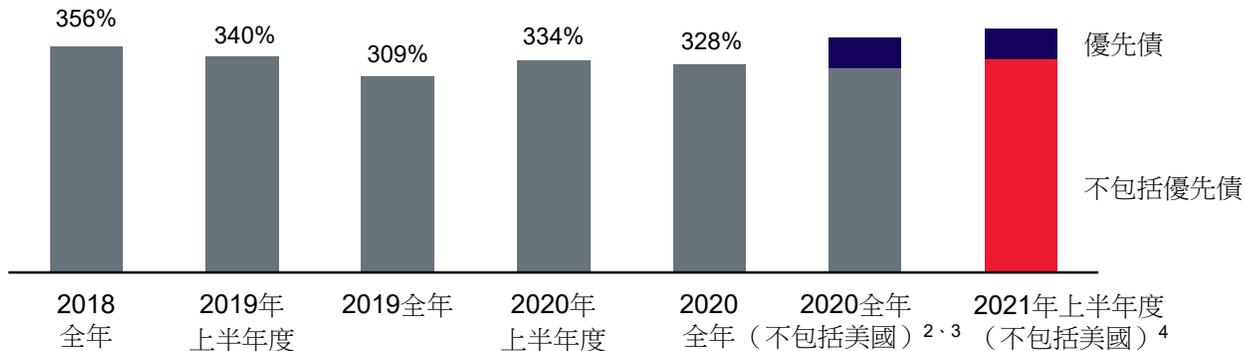
創造業績記錄

估計股東當地資本總和法／集團監管覆蓋率（不包括Jackson）百分比¹，
2018年至2021年上半年度

370% **383%**

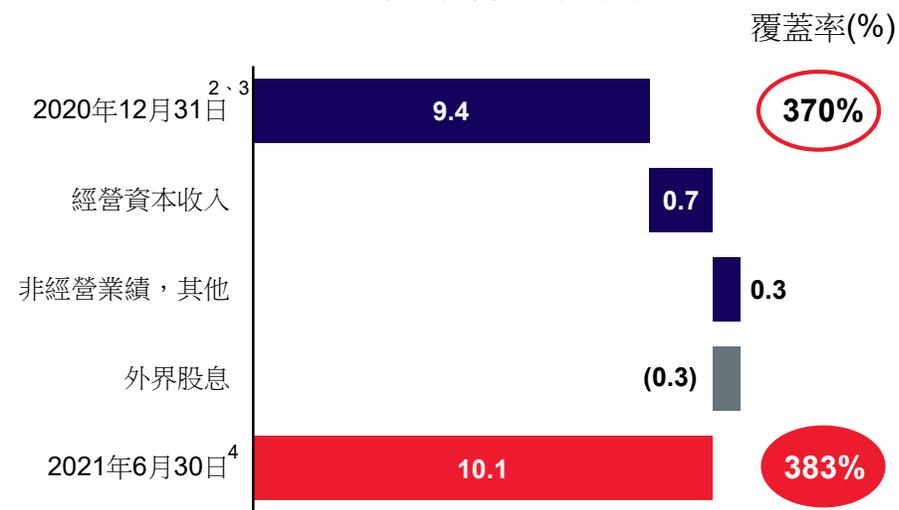
當地資本總和法（包括美國）

集團監管（不包括美國）



賺取的資本

估計股東集團監管盈餘變化（不包括Jackson），
2021年上半年度，十億美元¹



- 集團監管框架在本集團於2021年5月14日獲香港保監局評定為保險控權公司後生效
- 後償債及優先債獲確認可繼續用作資本符合預期。優先債對6月底覆蓋率的貢獻百分比為47%
- 除債務工具的處理外，集團監管方法與當地資本總和法基本一致

1. 英國保誠會採用香港保險業監管局（保監局）發佈的集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》，釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。集團監管框架於2021年5月14日獲香港保監局評定後對英國保誠生效，並取代與香港保監局協定的用於釐定2020年12月31日集團資本狀況的當地資本總和法。除集團監管框架項下須遵守過渡安排的債務工具的處理外，集團監管方法與先前當地資本總和法項下應用的方法基本一致。根據集團監管框架，英國保誠有限公司*於評定日期發行的所有債務工具（優先及後償）均符合香港保監局設定的過渡條件，並被列為合資格的集團資本資源。根據當地資本總和法，僅特定債券（即由英國保誠有限公司*於M&G plc分拆日期發行的後償債務工具）被列為合資格的集團資本資源。所呈列的本集團（不包括Jackson）集團監管資本狀況未包括擬於美國業務中保留的19.7%非控股經濟權益的價值。預計此項保留權益會列為集團資本資源，按市值的60%估值，惟有待與香港保監局達成最終協定。

2. 倘英國保誠於2020年12月31日須遵守集團監管框架，則按集團（不包括Jackson）基準計算，股東集團監管資本盈餘（相較集團最低資本要求）為94億美元，相當於覆蓋率為370%，而根據當地資本總和法列報的盈餘為78億美元，覆蓋率為323%。
3. 未計2020年第二次中期普通股股息。
4. 未計2021年第一次中期普通股股息的影響。

穩健的資產負債表推動增長

具抗逆力的集團監管狀況

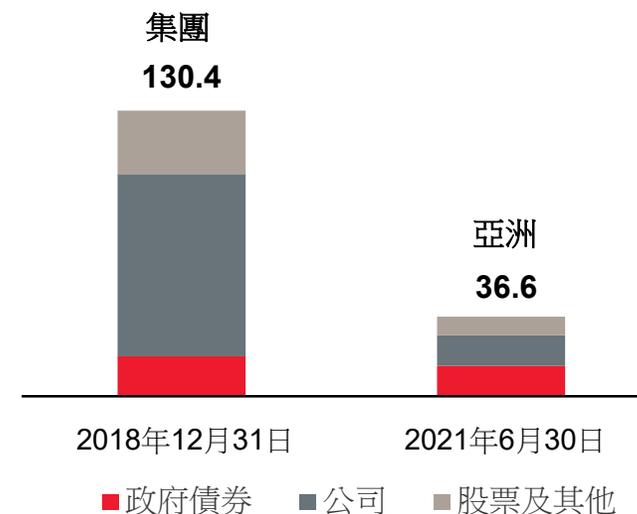
集團監管對宏觀壓力具備一定的抗逆力

估計集團資本盈餘（不包括Jackson）（2021年6月30日，十億美元）^{1、2、3}

2021年上半年度估計盈餘 ^{1、3}	101億美元	383%	對償付能力充足率的影響
股票上升10%	3億美元	389%	6個百分點
股票下跌20%	(6)億美元	377%	(6)個百分點
股票下跌40%	(10)億美元	379%	(4)個百分點
利率減少50個基點	(3)億美元	363%	(20)個百分點
利率增加100個基點	(5)億美元	381%	(2)個百分點
信貸息差擴闊100個基點	(3)億美元	382%	(1)個百分點

優質股東資產持倉

2018年集團相對於2021年上半年度亞洲的股東資產持倉（十億美元）



- 有限的宏觀風險反映本集團專注於健康及保障、單位相連及分紅業務
- 亞洲業務股東資產較分拆前的2018年集團狀況小約4倍

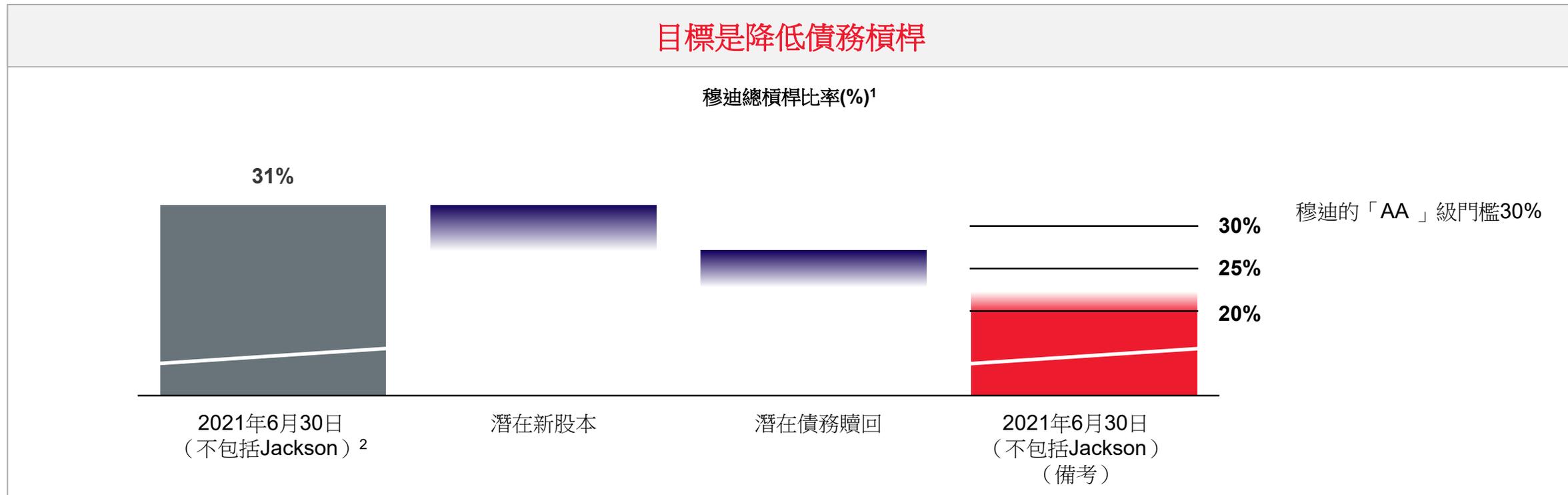
1. 英國保誠會採用香港保險業監管局（保監局）發佈的集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》，釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。集團監管框架於2021年5月14日獲香港保監局評定後對英國保誠生效，並取代與香港保監局協定的用於釐定2020年12月31日集團資本狀況的當地資本總和法。除集團監管框架項下須遵守過渡安排的債務工具的處理外，集團監管方法與先前當地資本總和法項下應用的方法基本一致。根據集團監管框架，英國保誠有限公司*於評定日期發行的所有債務工具（優先及後償）均符合香港保監局設定的過渡條件，並被列為合資格的集團資本資源。根據當地資本總和法，僅特定債券（即由英國保誠有限公司*於M&G plc分拆日期發行的後償債務工具）被列為合資格的集團資本資源。所呈列的本集團（不包括Jackson）集團監管資本狀況未包括擬於美國業務中保留的19.7%非控股經濟權益的價值。預計此項保留權益會列為集團資本資源，按市值的60%估值，惟有待與香港保監局達成最終協定

2. 上述敏感度結果假設出現瞬間市場變動並反映於估值日期的所有間接影響

3. 未計2021年第一次中期普通股息的影響

穩健的資產負債表推動增長

提高財務靈活性的明確途徑



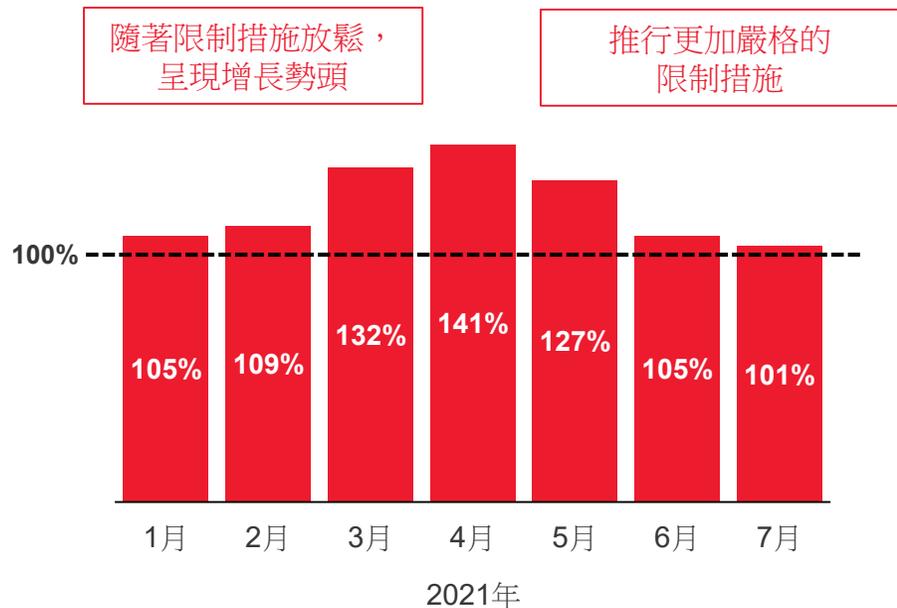
- 英國保誠的目標是在中期內將穆迪債務槓桿比率維持在約20%至25%
- 在經營中或會暫時性超出這一範圍，以把握不時出現的增長機遇，獲取可觀的經風險調整回報，同時保持穩健的信貸評級
- 為加快去槓桿化及提高財務靈活性，正在考慮籌集約等於已發行股本5%的新股本
- 達到第一個可贖回日期的債務為22.5億美元，每年約1.25億美元與利息成本相關

1. 按穆迪總槓桿標準計算，即管理層擬於未來用以管理槓桿的基準，當中計及包括商業票據在內的債務總額，並計及本集團分紅基金內的部分盈餘
2. 於剝離Jackson後（根據2021年6月30日的資產負債表，且未計於Jackson的19.7%非控股經濟權益），以穆迪為基準

現有業務

年度保費等值反映冠狀病毒病相關限制措施的實施時間及規模

亞洲及非洲年度保費等值（佔上一年同期百分比）¹



- 印尼、馬來西亞、泰國及菲律賓等多個市場仍在實施嚴格的冠狀病毒病限制措施
- 印度、新加坡及越南近期推行更嚴格的出行規定
- 香港與中國內地恢復通關的程度及時間依然存在不確定性
- 各市場疫苗接種計劃（可能會長期持續）的進度及成效可能存在相當大的差異，短期內為經濟前景及業務表現帶來不確定性
- 相信隨著目標市場的結構性增長，對本集團產品的需求將會持續增加

1. 按年增長率按固定匯率基準計算

其他市場



轉向本地保障，管理全部價值槓桿

超卓優勢

專注於質素

- 合資格延期年金保單：**排名前三**，佔據約**15%**市場份額¹
- 自願醫保計劃：推出中檔自願醫保計劃產品後，年度保費等值增加**3倍以上**
- 本地**健康及保障**新保單**增長18%**
- 期繳保費佔比**95%**；客戶留存率**99%**

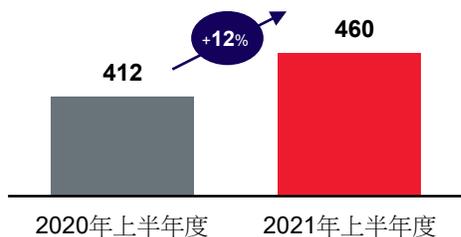
增強分銷能力

- 「**百萬圓桌會議**」會員增長**+37%**至**4,790人**²
- 與渣打銀行建立**領先的**區域合作夥伴關係



穩健的 《國際財務 報告準則》 經營溢利

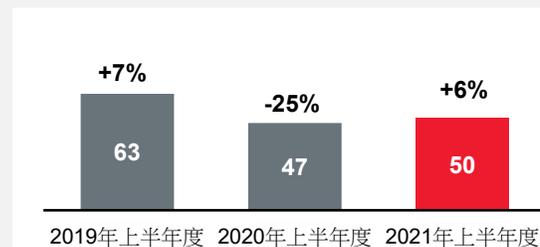
《國際財務報告準則》經營溢利，百萬美元



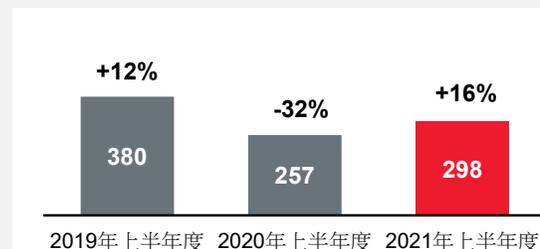
執行到位

(條形大小代表實際的百萬美元數字；百分比指按年增長率)

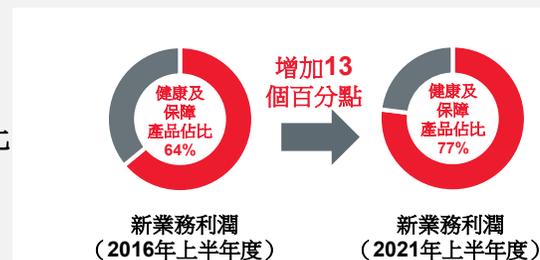
新保單 (本地；千份)



新業務利潤 (本地)



新業務利潤佔比 (本地)



附註：數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明
 1. 基於2021年上半年度按年度保費等值計算的市場份額內部估計數字
 2. 截至2021年7月1日的「百萬圓桌會議」數據，基於2020年1月至2020年12月業務期

新加坡及馬來西亞

強大的市場地位推動持續發展勢頭

新加坡

繼續專注於質素

- 健康及保障產品年度保費等值**增加31%**，推動整體新業務利潤增長**+65%**
- 穩固的客戶留存率**97%**
- 《國際財務報告準則》經營溢利增長**+16%**
- 「百萬圓桌會議」會員¹增加約**2.5倍**，到超過1,000人；代理年度保費等值**增加54%**

拓展業務能力

- 新增期繳保費及代理銷售額²**排名第一**，於2020全年的市場份額分別增加至**20%及31%**
- **39%**的代理渠道保單及**26%**的銀行保險渠道保單透過遙距方式銷售
- Business@Pulse強勁增長，年度保費等值**增加32%**至**4,100萬美元**；計劃數目**增加17%**至2,500項

馬來西亞

繼續專注於質素

- 《國際財務報告準則》經營溢利**增加12%**，乃受續保保費增長**+10%**推動所致
- 活躍代理人數增加**+38%**；「百萬圓桌會議」會員¹增加約**2.9倍**，到超過900人
- **98%**的年度保費等值來自新增期繳保費
- 穩固的客戶留存率**96%**

在伊斯蘭保險市場的領先地位

- 增長：年度保費等值**增加122%**；新業務利潤**增加138%**；新保單**增加57%**
- 在伊斯蘭保險市場³**排名第一**，2020全年市場份額增加**+4個百分點**至**32%**

新業務利潤 (百萬美元)



新業務利潤 (百萬美元)



數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。

1. 截至2021年7月1日的「百萬圓桌會議」數據，基於2020年1月至2020年12月業務期

2. 按2020全年新業務年度保費等值計算

3. 按2020全年新業務年度保費等值計算：不包括團體業務

越南及菲律賓

強大的市場地位推動持續發展勢頭

越南

增強分銷能力

- 於銀行保險渠道的領先地位，佔據**17%**的市場份額¹
- 於4月啟動**SeABank**合作夥伴關係及擴大**MSB**合作夥伴關係
- 「百萬圓桌會議」會員²增加**2.7倍**，到超過1,500人

轉向更均衡的業務組合

- 銀行渠道的年度保費等值增加**39%**
- 健康及保障產品年度保費等值增加**29%**

專注於質素

- 續保保費增加**14%**，推動《國際財務報告準則》經營溢利增長**+16%**
- **98%**的年度保費等值來自新增期繳保費

菲律賓

增強分銷能力

- 活躍代理人數增加**+53%**
- **排名第一**，於2020全年佔據**17%**³的市場份額

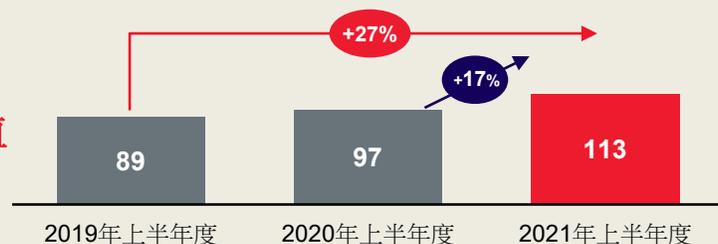
專注於質素

- **96%**的年度保費等值來自新增期繳保費
- 健康及保障產品年度保費等值增加**58%**，推動整體新業務利潤增長**+71%**
- 續保保費增加**33%**，推動《國際財務報告準則》經營溢利增長**+38%**

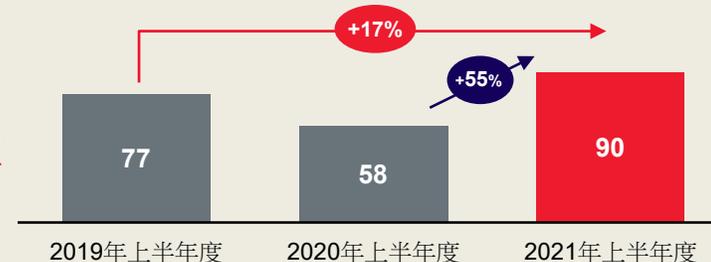
發展數碼能力

- 遙距銷售額佔代理銷售額的**85%**
- 推出**Business@Pulse**，向中小型企業提供團體保險

年度保費等值 (百萬美元)



年度保費等值 (百萬美元)



數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。

1. 按2021年上半年度年度保費等值計算。資料來源：Vietnam Actuarial Workgroup

2. 截至2021年7月1日的「百萬圓桌會議」數據，基於2020年1月至2020年12月業務期

3. 資料來源：菲律賓保險委員會(The Philippines Insurance Commission)。根據2020全年的加權首年保費計算 (2019全年的市場份額為14%)

非洲

在更加嚴峻的環境下業務仍呈現持續增長勢頭

分銷

年度保費等值銷售額**6,600**萬美元

年度保費等值銷售額增長¹

+29%

代理

年度保費等值銷售額增長¹

+15%



超過**13,000**名代理

在所有市場符合「百萬圓桌會議」資格

銀行保險

年度保費等值銷售額增長¹ **+57%**

優化策略
合作夥伴關係



產品

經更新的2019冠狀病毒病保障



Prudential COVID-19 Cover

Prudential provides free a 30 days cover for clients hospitalized due to Covid-19.

Learn More

透過提供可在不確定時期為人們帶來希望的保障，為人們提供支援

全新產品，提供更多保障選擇



為各年齡階層的人們提供解決方案，幫助他們活出豐盛人生

拓寬烏干達的醫療產品及服務



上半年度成功完成IAA醫療冊的移交

社區



引領促進道路安全使用的對話，養成良好習慣，拯救和保護生命

在非洲推廣**SafeSteps**道路安全活動

Cha-ching理財知識



與區內選定小學的5,000多名學生分享理財基礎知識



提供工作場所心理健康方面的思想領導

技術

Pulse於**6**個市場部署：
喀麥隆、肯亞、尼日利亞、贊比亞、烏干達、多哥



非洲

Pulse的一體化功能：

- 社區
- 健康追蹤
- 我的挑戰
- 獎勵錢包



開發數碼產品及支付錢包

客戶服務

- 查看我的保單
- 服務及理賠



由人工智能支持的健康資訊站

- 自拍BMI
- 皺紋指數
- 尋找醫療院所
- 健康及健身資訊

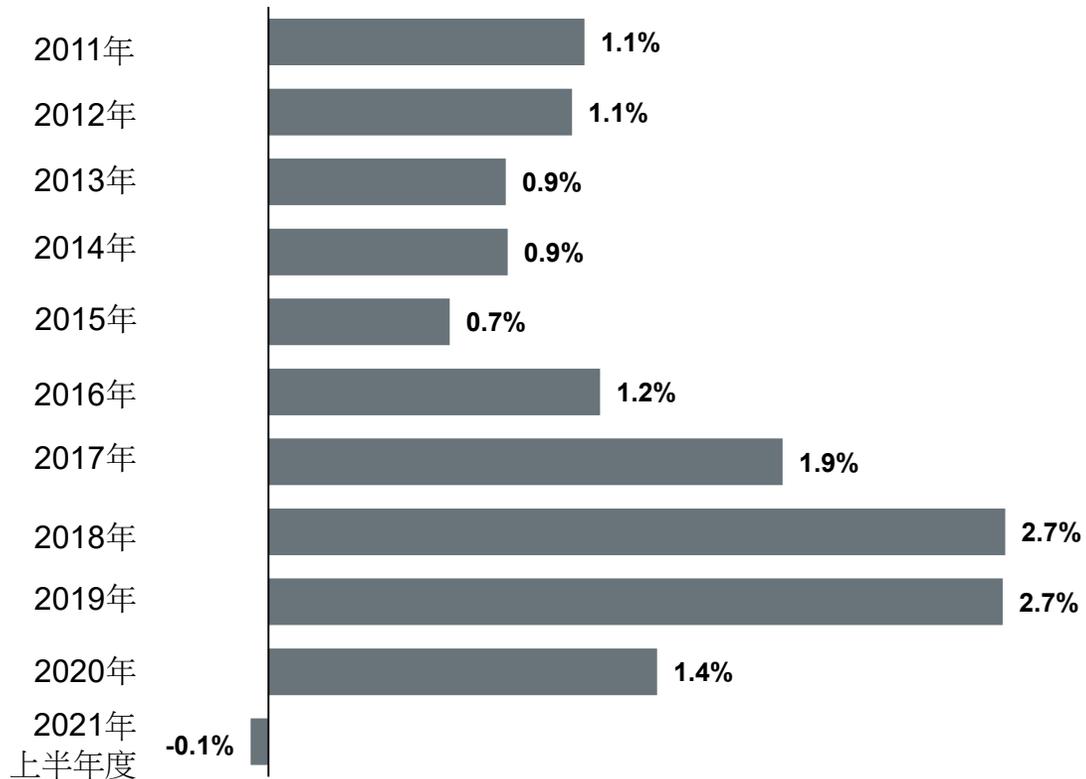
內含價值



誠如我們的往績記錄所示，英國保誠集團亞洲的內含價值建立在審慎假設的基礎之上

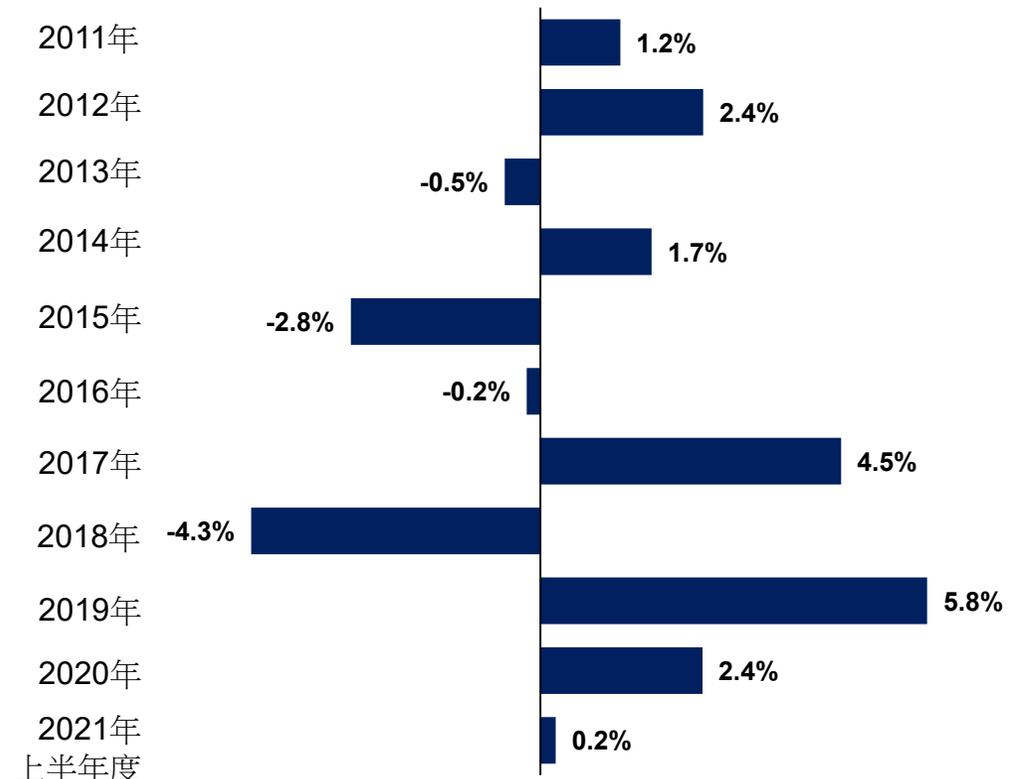


英國保誠集團亞洲經營經驗¹佔期初內含價值百分比



約34億美元內含價值貢獻來自2011年年初以來正面的死亡率、發病率及續保率經驗

英國保誠集團亞洲經濟經驗²佔期初內含價值百分比



約27億美元內含價值貢獻來自2011年年初以來正面的投資經驗差及經濟假設變動淨額

1. 包括經營經驗差及假設變動
2. 包括投資回報的短期波動及經濟假設變動的影響

英國保誠的內含價值法

歐洲內含價值對比傳統內含價值法

英國保誠採納的歐洲內含價值原則：

- 提高報告的透明度及一致性；
- 在產品組合層面計量風險，以更好地反映與產品有關的固有市場風險；及
- 改善對業務固有風險程度的披露

傳統內含價值與歐洲內含價值的區別	傳統內含價值	歐洲內含價值（英國保誠集團亞洲）
政府債券收益率	被動方法，採用長期觀點對待遠期收益率	主動方法，基於當前市場收益率，假設於預測期內維持不變
選擇權及保證的時間值	隱含地上升至風險貼現率（即不使用隨機模型）	明確地單獨量化選擇權及保證的時間值
信貸風險撥備	使用風險貼現率識別信貸風險	於未來預期回報假設（而非風險貼現率）中反映
風險貼現率方法	自上而下的方法；使用無風險利率加整體風險邊際計算單一風險貼現率	<p>自下而上的資本資產定價模型法：風險貼現率 = 無風險利率 + 貝他系數 × 股權風險溢價 + 不可分散的非市場風險撥備</p> <p>貝他系數在產品組合層面計算，以反映各個產品組合的固有市場風險</p>

英國保誠概覽及 轉讓（轉移）股份



股東資料

上市地點

- 倫敦證券交易所(PRU)
- 香港聯合交易所(2378)
- 新加坡證券交易所(K6S)
- 紐約證券交易所－美國預託證券(PUK)

每股面值5便士的 已發行普通股數目

- 2,615,613,899¹

國際證券識別碼 (ISIN)

- GB0007099541

證券交易所每日正 式行情表證券號碼 (SEDOL)

- 0709954

註冊國家

- 英國

集團行政委員會



Mike Wells
集團執行總裁



Mark FitzPatrick
集團財務總監兼營運總裁



James Turner
集團風險兼合規總監



Nic Nicandrou
英國保誠集團亞洲執行總裁



陳秀文
集團人力資源總監

運營管理團隊致力推進業務轉型

由經驗豐富、敬業的區域及部門主管組成的強大團隊



吳立賢
英國保誠集團亞洲
保險業務執行總裁



Boon Huat Lee
英國保誠集團亞洲
PCA數碼總監



**Michellina Laksmi
Triwardhany (Dhany)¹**
保誠印尼
行政總裁兼執行總裁



Dennis Tan
保誠新加坡
執行總裁



Nimesh Shah
ICICI Prudential AMC
董事總經理兼執行總裁



Wilf Blackburn
英國保誠集團亞洲
保險增長市場
區域執行總裁



Eng Teng Wong
保誠菲律賓
執行總裁



Lim Eng Seong
保誠馬來西亞
執行總裁



Ben Bulmer
英國保誠集團亞洲
代理財務總監



容佳明
保誠香港
執行總裁



Divine H. Furagganan
Pru Life UK菲律賓
執行副總裁兼分銷總監



Wai-Kwong Seck
瀚亞投資
執行總裁



NS Kannan
ICICI Prudential Life
Insurance Company
董事總經理兼執行總裁

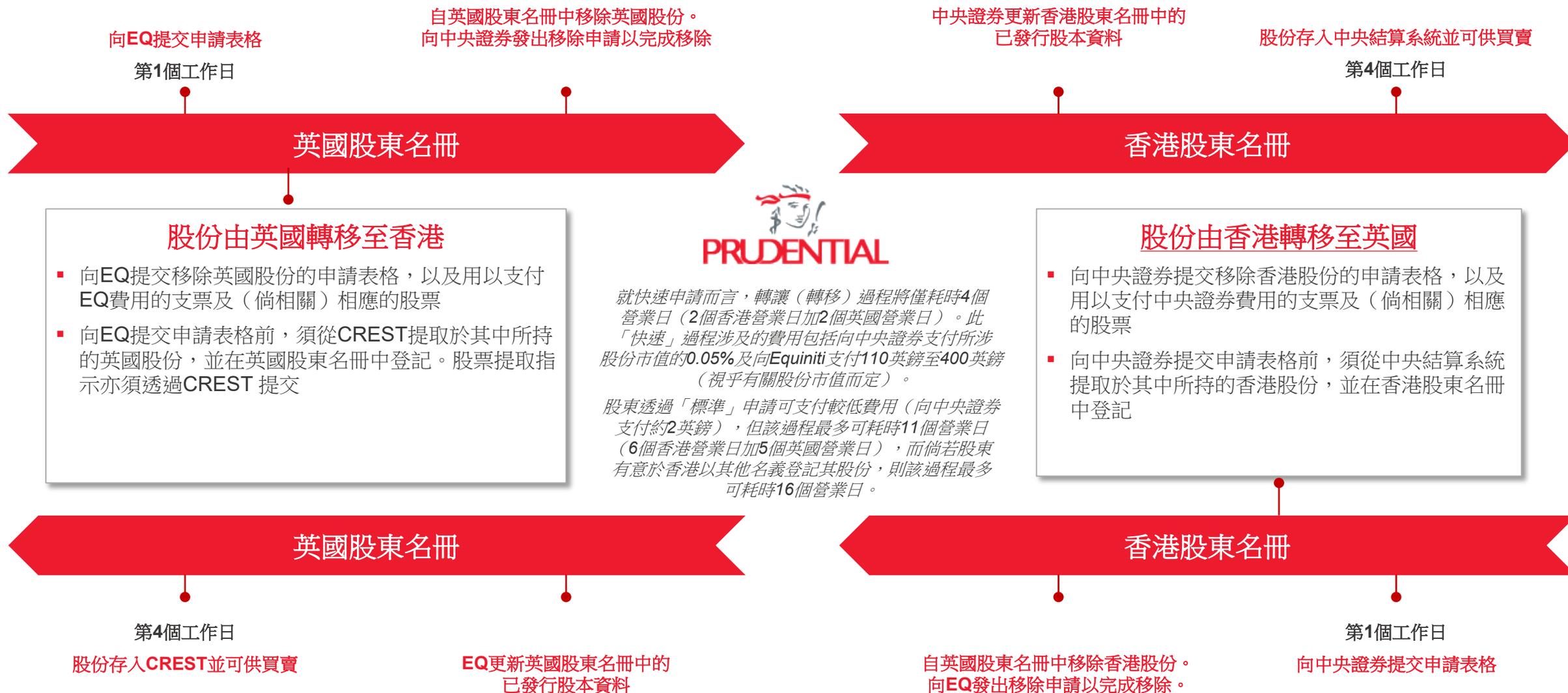


Robin Spencer
保誠泰國
執行總裁



Jennifer Villalobos
保誠泰國
數碼技術總監

英國保誠股份在英國與香港股東名冊之間轉讓



年度保費等值

- **年度保費等值**。一項計量新業務銷售額的指標，是衡量本集團管理業務發展及增長的重要指標。年度保費等值按所有保險產品期內新造業務的年化期繳保費與新承保業務整付保費十分之一的總和計算，包括根據《國際財務報告準則》第4號指定為投資合約的合約保費。

歐洲內含價值

- **歐洲內含價值**。按照歐洲保險公司財務總監論壇於2016年頒佈的一套原則編製的財務業績，作為對本集團合併《國際財務報告準則》業績的補充。內含價值是以一組假設為基礎，用於計量承保壽險業務產生的未來利潤對股東的現值。

「百萬圓桌會議」

- **百萬圓桌會議**。百萬圓桌會議是一個由保險經紀與財務顧問組成的行業組織。經紀及顧問必須符合若干當年度的會員要求（包括保費、佣金或收入達到最低收入水平），方可加入百萬圓桌會議。

新業務利潤

- **新業務利潤**。來自於審議中財務報告期間所出售業務並根據歐洲內含價值原則計算的利潤。

合資格延期年金保單

- **合資格延期年金保單**。合資格延期年金保單是一類保險產品，於累積期間內將保單持有人的保費累積，並於累積期間結束後將其轉化為穩定的收入，用以支付退休後的開支。

自願醫保計劃

- **自願醫保計劃**。自願醫保計劃是香港主管當局實施的一項政策措施，藉以規範保險公司向個人提供的償款住院保險產品。保險公司及消費者的參與均屬自願性質。在自願醫保計劃下，參與的保險公司提供獲認可的個人償款住院保險產品（「認可產品」），讓消費者自願購買。